学习十九大心得体会

10 月 18 日，党的十九大在北京隆重开幕，党的十九大的胜利召开，代表了中国共产党的智慧、执政能力和执政水平，它是实现民族振兴、国家富强、人民幸福、社会和谐的持续不断探索和创新的引向标，它使得中国人民对走中国特色社会主义的发展道路的认识更加清晰和坚定。报告形式新颖、主题突出，是一个凝聚全党智慧、顺应时代发展、带有民生“体温”的好报告。报告总结成绩令人自豪，光辉前景催人振奋，我作为一名药房店长、党员，必须要带头响应党中央的号召，在实际工作中融入并践行报告精神。

一要以更高的标准要求自己。要有坚定的理想信念，树立正确的世界观、人生观、价值观，在任何时候、任何情况下，都要以忠诚于党和人民的事业为重，进一步增强自身政治意识和责任意识，以党的十九大精神为指引，坚定不移地沿着中国特色社会主义道路前进。

二要以更大热情投入工作。作为党员，必须带头讲党性，坚决拥护党的领导，认真贯彻落实党的路线、方针、政策，在困难面前勇挑重担，在重大任务中敢当先锋，带头学先进，把学习知识、提高素质作为生存和发展的紧迫任务，把学习当作一种工作和追求，争当学习型党员，要通过学习，不断提高理论水平，以一流的工作业绩来贯彻落实好党的十九大报告精神。

三要以优质的服务服务于顾客。时刻牢记“为社区居民健康服务”的服务宗旨，设身处地为顾客着想，做到“想顾客之所想，急顾客之所急，帮顾客之所需”。

作为一名党员，面对这场世纪盛会内心深受鼓舞，在工作中，我要严格要求自己，时时不忘创先争优。努力做到以下几点：一、主动思考、不断创新工作方法。二、勤奋工作，热情服务，不断完善本职工作。三、时刻保持努力学习，深入贯彻党的十九大会议精神。在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，将学习作为一种良好的生活习惯，在学习中不断提升自己，不断提高自己的综合文化素质，更好地做好本职工作。

（白山欧亚 张辉）

欧亚联营召开“学习贯彻落实党的十九大精神”座谈会

10 月 30 日，正值欧亚联营 65 周年店庆紧锣密鼓筹备阶段，公司党委借十九大东风，组织中层以上党员干部在十一楼会议室召开了“学习贯彻落实党的十九大精神”座谈会。

通过对十九大精神的认真学习，大家不约而同感悟到：党的十九大是党中央带领全国各族人民迈进新时代、开启新征程、续写新篇章的一次历史性盛会。值得每一名欧亚人骄傲的是，我们欧亚集团的董事长曹和平先生作为代表出席了十九大开幕会。三十三载，曹董带着欧亚人将欧亚集团从小做到大，从弱做到强，付出了极大的艰辛和努力，作为欧亚人，我们为能在曹董英明领导下工作而感到无比自豪。

座谈会上，各商场、部室代表分别结合自身实际，踊跃发言，畅谈了学习党的十九大精神的感悟和体会。运动商场经理郭金珠谈到：党的十九大为我们指明了方向，使我们的工作更有动力，在工作中我们要充分发挥党员的先锋模范带头作用。作为服务行业，我们应该在市场繁荣、特色营销上下大力气，让顾客体验到老字号商业有温度的服务带给他们的幸福感。我们更要脚踏实地、立足本岗，踏踏实实做事，不辜负党对我们的培养、企业对我们的信任。企划部长苏桂梅结合自身工作谈到：企划工作遵循的标准应是“企划事，做于细，成于严。”要严思想，把坚定理想信念作为党的思想建设的首要任务；要严纪律，强化规矩意识，防止失之于宽、失之于软；要严队伍，业务要求上要更强，团队人员的业务能力要再上一个台阶，让企划部成为政治坚定、作风过硬、能力突出的队伍。大家纷纷表示，要自觉用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导工作、不忘初心、牢记使命、勇担重担，为欧亚联营未来更好的发展而努力奋斗。

会议最后，联营公司严总发表重要讲话：全体党员要不断加深贯彻学习党的十九大精神，加快推动欧亚联营的建设步伐，打铁还需自身硬，要弘扬忠诚老实、公道正派、实事求是、清正廉洁的价值观，抓住问题要害，坚持问题导向，找准攻坚战术，打好年度战役。全体党员要满血复活的投入到工作中，形成合力，为群众做表率，联营梦要靠大家共同努力实现，不能因现实复杂而放弃梦想，不能因理想遥远而放弃追求，在今后的工作中要有新作为、新气象，共同实现欧亚梦。座谈会结束后，紧接着各商场经理又召开了店庆筹备的二次会议，大家群策群力，共同为店庆出谋献策，力争在 65 年庆中取得最佳的业绩。不忘初心，方得始终，我们相信，在党的十九大光辉的照耀下，在欧亚联营全体干部员工的共同努力下，欧亚联营的明天一定会更加美好。（欧亚联营 办公室）

欧亚大观园以实际行动贯彻落实十九大精神

党的十九大是催人奋进的大会，习书记的报告回顾了党的十八大以来五年的工作，同时也提出了许多新观点、新举措，指出了中国特色社会主义进入了新时代。

欧亚集团曹和平董事长光荣地参加了党的十九大盛会，这是欧亚集团也是我们全体党员的骄傲，曹和平董事长在十几年前曾经提出过“欧亚梦”——员工富裕、企业发展、社会进步，与习主席提出的中国梦的本质内涵，国家富强，民族复兴，人民幸福，是高度吻合的。

2017 年 10 月 31 日，欧亚大观园商场召开了全体党员“学习贯彻十九大报告”动员大会，欧亚大观园商场党委书记、董事长王玉琴提出了要求：

1、各党支部及全体党员要深入学习贯彻党的十九大精神，把思想统一到党的十九大精神上来，把力量凝聚到党的十九大确定的各项任务上来，通过学习充分认识学习宣传贯彻十九大精神的重大意义。全面准确学习领会党的十九大精神，认真做好党十九大精神的学习宣传，弘扬理论联系实际的作风，结合自身工作，切实提高解决问题，提升自身素质的能力。

2、每名党员学习后，要写出学习感悟，结合自身工作，发现问题，解决问题，提高自身素质和管理水平，要时刻不忘共产党员身份，时刻不忘入党时许下的庄严誓言，真正发挥党员的先锋模范作用，人人争做优秀共产党员。

3、结合全年工作目标和“大干 50 天，确保 2017 年目标完成”劳动竞赛活动组织学习，把十九大精神落实到实际工作之中，要重点学，全面学，结合实际学，落实立说立行，雷厉风行，结果意识的工作理念，发挥全员之力，确保全面目标任务的完成，为明年工作打下良好基础。

各党支部及全体党员一定要传达学习党的十九大精神，认真学习落实，精心组织，掀起学习宣传贯彻党的十九大精神的热潮，要把思想和行动统一起来，自觉用新时代中国特色社会主义思想武装头脑，指导实践、推动工作，公司每名党员要牢记担当，不忘初心，牢记使命，用“新的思维”和“新的方法”，踏实做事，结合自身工作，在企业发展的道路上，撸起袖子加油干，党员干部要发挥积极性和主动性，确保完成 2017 全年工作目标，为企业的发展做出贡献，谱写企业新的篇章！

（济南欧亚大观园 李萌）

领悟十九大 欧亚砥砺前行

中国共产党第十九次全国代表大会于 2017 年 10 月 18 日至 10 月 24 日在北京召开。40 多年党龄的曹总第四次以党代表身份参加，给欧亚党员带来了无限荣光，让每一位欧亚人都感到无比的自豪。

大会的主题是不忘初心，牢记使命，高举中国特色社会主义伟大旗帜，决胜全面建成小康社会，夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。在这新时代下，欧亚集团在曹总的领导下，开展了异彩纷呈的经营活动，将党的思想融入企业文化，践行着“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的企业发展宗旨，一步一步向着令人憧憬的中国梦而不懈努力。

在 2017 年 10 月 19 日的《焦点访谈》节目中，曹总说：“以习近平同志为核心的党中央，已经为我们指明了今后发展的道路，我们就应该撸起袖子甩开膀子干，大家共同努力，把我们的祖国建设得更好。”曹总的睿智决断和超前的战略思维统领欧亚集团齐心奋斗，创业界辉煌，实现十省 22 市百余家门店的经营规模。于总带领欧亚商业连锁奋力拼搏，展欧亚风采，开启消费模式的新生活。

身为一名党员，我要实时学习党政，紧紧跟随党的思想，如曹总所说“作为一名党员要当一盏灯，照亮周边人；要当一面旗，引领周边人；要当一个火车头，带动周边人”。日复一日，年复一年，曹总为欧亚的发展执着付出，用自己的实际行动展现企业文化，为实现企业“三星”发展的战略梦想砥砺前行。在欧亚这个大家庭，我定将努力提高自己的知识水平、提升自己的业务能力、严于律己、奋发向上、撸起袖子甩开膀子干，为建设“中国欧亚、民族欧亚、世界欧亚”而不懈努力，为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献自己微薄的力量！

（商业连锁 袁家萍）

学习十九大 筑梦在欧亚

2017 年 10 月 18 日上午 9:00，中国共产党第十九次全国代表大会在人民大会堂开幕。此次大会不仅说出了 13 亿中国人的心声，对我们欧亚人来说也是意义非凡的一次大会，因为我们长春欧亚集团股份有限公司董事长曹和平代表吉林省出席了党的十九大，这是我们全体欧亚人的自豪。对我来说，不管是作为一名中国共产党员也好，还是作为一名刚入职不到一年的欧亚人也好，我只想说：“我骄傲”。

大会当天，欧亚商业连锁全体员工在于总的组织带领下观看学习了党十九大，中国共产党第十九次全国代表大会上，习近平代表第十八届中央委员会向大会作了题为《决胜全面建成小康社会 夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利》的 3.2 万字报告。在长达 3 小时 26 分钟的报告时间里，全场共响起了 71 次掌声。其中，在谈及关于两岸关系时掌声最密，在谈到到本世纪中叶把我国建成富强民主文明和谐美丽的社会主义强国，中华民族将以更加昂扬的姿态屹立在世界民族之林时，掌声最常达到 16 秒。观看完整个报告之后我激动的心情久久不能平复，备受鼓舞。

中央电视台《焦点访谈》播出时长有限，只采访了有限的几个党代表，其中就有我们长春欧亚集团股份有限公司董事长曹和平，他在接受记者采访时说道：“以习近平同志为核心的党中央，已经指明了今后发展的道路，我们就应该撸起袖子甩开膀子干，大家共同努力”。听完曹董事长的一席话令人内心振奋，心潮澎湃，习总书记已经为党中央指明了今后发展的道路，而欧亚也将在曹和平董事长的带领下创造一个又一个商业奇迹，共筑欧亚梦。

报告中使我印象深刻的是习近平总书记指出：“青年兴则国兴，青年强则国强；中国梦是我们这一代的，更是青年一代的”，欧亚也同样非常重视青年一代人才的发展，曹和平董事长对青年一代寄予了殷切希望，作为新时代的青年的我们更应该认真学习和贯彻党十九大精神，树立强烈的主人翁意识和担当意识，立足岗位加油干，为欧亚的发展贡献出自己的一份力量。

十九大报告为我们全党、全国今后一个时期的发展指明了方向，同时也是今后较长一个时期内，我们的实际工作的纲领性文件。我们欧亚商业连锁的全体员工也将在曹和平董事长的指引下，由总和于总的带领下紧紧遵循十九大报告指引方向、描绘的路径，更加坚定信念，不忘初心，奋勇向前，强化自主创新，一起撸起袖子加油干，做质量文章，打响企业品牌。

（商业连锁 卢丽颖）

学习党的『十九大』心得体会

10 月 18 日上午 9 时整，举世瞩目的中国共产党第十九次全国代表大会开幕会在人民大会堂大礼堂举行。习近平总书记代表第十八届中央委员会向党的十九大作了报告。按照集团党委的要求，东丰欧亚购物中心全体党员领导班子集中听取并学习了报告内容。

聆听了习近平总书记代表党的十八届中央委员会所作的报告后，感受到一种磅礴宏伟的力量，一种势不可挡的力量，我们内心深处再一次受到震撼和洗礼，使我们信党爱党跟党走的信念更加坚定，作为一名党员的内心自豪感油然而生。报告内容丰富，信息量大，涉及到了国家方方面面的工作，与每一名公民的生活息息相关。报告向全体党员和全国人民阐述了未来我们国家要走怎样的路，要举什么样的旗帜，即要高举中国特色社会主义伟大旗帜，以新时代中国特色社会主义思想为指导，实现伟大的中国梦。报告特别详细地界定了“新时代”的内涵和外延，中国今天已经进入了中国特色社会主义的新时代，中国人民已经从“站起来”走到了“富起来”，还要从“富起来”迈向“强起来”。这个重要的判断，是我们未来制定路线、方针及政策的重要依据。报告同时还描绘和规划了中国共产党制定的新目标，既在 2020 年全面建成小康社会的基础上，我们要用 15 年的时间，到 2035 年，中国将全面实现现代化，到本世纪中叶，我们将建成“富强、民主、文明、和谐、美丽”的生态中国。

报告中用到的许多新的词汇和提法，令人耳目一新，如“促进各民族像石榴籽一样紧紧抱在一起”和“一件事接着一件事办、一年接着一年干”，这些话语虽然朴实直白，却寓意深刻、催人奋进，字字像甘露般落在每一名党员和群众的心头上，新的时代必当有新的召唤。可以说，这份报告是一份具有划时代意义的、历史性的、纲领性的文献，其丰富的精神内涵值得每个国人在未来很长一段时间内不断去学习和领会。

今后我们在以习近平总书记为核心的党中央领导带领下，“不忘初心、牢记使命”，作为党员的我们必须要按照集团曹和平董事长接受十九大代表专访中所强调的：“一个党员做一面旗、做一盏灯、做一个火车头，在各自的岗位上发挥作用，积跬步以致千里，落实并践行报告中提出的新任务和新目标”。把我们的企业做大、做好、做强，我们才能无愧于这个美好的新时代，早日实现中华民族伟大复兴的“中国梦”！

（东丰欧亚 李敏捷）

拓宽眼界 打开思路

当今商业圈形势错综复杂，科技进步日新月异，知识更新空前加快，许多新知识等待我们学习，许多新领域有待我们探索。带着企业领导的满满信任，我们龙兴一期培训班的二十五名学员，利用五天时间对上海各大商场进行了参观考察。本次考察目标明确，就是要开拓眼界、开拓视野、开拓思路，在考察中学习别人的先进经验和独特的经营理念，融入到我们企业的发展建设中。

本次考察我们从经营业态、景观设施、品牌类别、适应人群等多个角度，选取了能够借鉴和学习的部分。在景观建设上，我们看到了独树一格的水晶烟花，与白雪公主、小红帽等童话故事情节的黑白剪影画交相辉映，带给我们一种梦幻的视觉感受。在我们卖场未来的景观建设中可以融入童话元素，将人文景观的建设打造成拥有卖场特色的展示。在动线格局上，空中的缓台咖啡厅打破了我以往对商场固定方圆的观念，不规则的错层充满着时尚前卫的气息，带给我震撼和冲击。

在各种新业态中，很多特色充分为年轻人考量，在天井中打造日式和风景观，在景观中不仅可以品尝到多家日本正宗的拉面，还可以租借和服，让我体验到了异国风情的逛街感受。猫的天空城是为减压而设计，在这些店里我们可以放慢心情，亲手创作一幅油画读一本书，将自己交付于艺术的海洋里，远离城市的喧嚣。从这样的业态中我们窥见的是主张慢生活享生活的小资情调。随着时代进步，体验项目不仅局限于味觉和视觉，真实切身的感受更能吸引更多的年轻消费者。这些新奇独特的体验项目和别具一格的设计理念，这些紧跟时代潮流的元素，对我们来说并不是可望而不可及，卖场的慢哈顿小镇正在完善中，城市汇集也在紧锣密鼓的建设中，只要我们用心思考，敢于创新，我们都可以将其改良整合，运用其中。

工欲善其事，必先利其器。商场瞬息万变，若想把握商机，领先于其他竞争对手就要选取可以为我们所用的东西，整合卖场的资源，敢于创新勇于实践，把我们的潜能发挥到最大化。不再是卖场带我前行，而是用自己的力量助推企业发展，我们才能跟企业长远的走下去。

（欧亚卖场 龙兴二队）

领略海派时尚 助推欧亚龙兴

延续龙兴精神，传承欧亚品质。正值欧亚卖场龙兴一期后备人才培训班结业一周年之际，为了进一步审视对既定商业模式与商业管理的认知，不断提升新商业模式的经营理念，10 月 30 日至 11 月 4 日，欧亚卖场组织龙兴学员赴上海学习考察。在为期 6 天的考察行程中，龙兴学员的脚步遍布瑞虹天地月亮湾、上海大悦城、月星环球港、百盛优客、七宝万科、上海万象城、环贸 iapm、K11、上海新天地、佛罗伦萨小镇，近距离碰触大上海的商业脉搏，对比思考，借鉴反思，拓展思路，升华理论，一步一步掀开商业魔都的面纱。

此次上海商业考察之行意义重大，既是对结业一周年的龙兴学员的再次考验，又是一次难能可贵的学习机会。我们游学于上海各大商业街区，边走、边看、边思，齐心协力完成考察任务，秉持曹总倡导的“创新”“从新”精神，将所见所闻学以致用，汲取出可供卖场以资借鉴的宝贵经验。

一、顺势而为，常变常新。现在市场竞争日益激烈，面对更加理性的消费者，我们要客观分析打破传统经营思路，增加体验式业态、功能性服务。在这转变的过程中，没有一劳永逸的方法。只有不断的从新、创新，才能满足顾客需求，常变常新，精致服务才能适应市场变化。上海考察之行，最潮的商业新玩法，上海 K11 都市农庄就是典型的代表。顺势而为，敢于突破，转变传统的经营理念。我们要坚持实行“拿来主义”敢于打破陈规，悟顾客需求之道，遵守为顾客服务之道，用商品服务、营销服务和礼仪服务全力打造“欧亚服务”，让越来越多的顾客认知欧亚，认同欧亚，称赞欧亚。

二、大道智拙，精益求精。曹总曾说过：“首先把事做好，把盈利当成副产品”。想要打造传世企业，就必须要有“工匠精神”。零售商的“工匠精神”不仅体现在精益求精，注重细节，追求完美和极致的服务内容上，也体现在严谨、耐心、专注、坚持和一丝不苟的服务态度上，更是根植在专业、敬业的服务精神中。七宝万科广场休息座椅上 USB 充电接口；电梯间二维码支付停车费；亲情服务使购物中心已经不再仅仅局限于购物的范畴。欧亚卖场也正按照曹和平董事长的战略要求，于志良总经理提出的“购物中心 +”经营模式，结合自身条件，进行调整与规划。实现品牌、购物中心、消费者三者获得共赢，加强精细化管理将欧亚卖场成功打造成为现代零售商业新帝国！

三、百家争鸣，赢在先机。商业模式更迭迅速，于总提出了“购物中心 +”经营模式。在这种各种业态升级和加法融合凸现重要。上海之行使我们眼界大开。餐饮是人流的发动机，谁能抓住人们的味蕾就能抓住商机。万科的大食代，万象城的食通天，给卖场快餐美食城的升级与变化得以启示。“餐饮 + 娱乐”已经成为购物中心的共同趋势，卖场集市项目因地制宜大作调整，正所谓“八仙过海各显神通”。空中花园“百花齐放”，完全是一种非凡的视觉享受和休闲体验。未来的欧亚汇集项目因地制宜打造立体花园远眺卖场，与卖场遥相呼应，颠覆长春商业以往的形象，找回城市绿意的同时也为卖场打造了美丽的的风景线。

此次上海考察时间紧凑，收获满满，成效显著。每一张照片，每一步前行，每一次讨论，都留下了我们成长的足迹。对于龙兴学员来讲不仅要珍视此次考察的机会，还要珍视领导对我们青年人成长的无限关怀，更要珍视企业给予我们的施展所长的平台。“今日遂不可比肩，仅能望其项背，亦不坠青云之志，砥砺躬耕，必有乘风破浪时”。相信龙兴学员定能把此次上海之行的所思所想所感所悟进行沉淀，提纯取精，学以致用，大有所为，大有作为，为卖场美好愿景的实现贡献新的力量。

（欧亚卖场 龙兴商海队）

跟着党，跟着曹总，脚踏实地踏上新征程

金秋十月，鲜红的党旗迎风飘扬，党的十九大于 10 月 18 日胜利召开了，回首“砥砺奋进的五年”讲述的是“中国故事”，解读的是“中国奇迹”中华民族迎来了从站起来，富起来，到强起来的伟大飞跃。习近平总书记在十九大报告中给全国人民指引了方向，走中国特色的社会主义道路，中国人民在党的指引下正迈进新时代，踏进新征程。党的十九大精神，如一缕春风吹进四平欧亚商贸。吹进每个员工的心里，带动着每个员工。带来了生机和活力。更让欧亚员工激动的是我们敬爱的曹总作为吉林省党代表之一参加党的十九次代表大会，这是每个欧亚人的骄傲，特别是在观看十九大时看到曹总的身影，我们自豪，因为我们是欧亚人。

五年来四平欧亚商贸将党建工作与企业文化相结合。曹总以前瞻性的目光为欧亚人指引了前行的方向，带领全体欧亚人勇往直前，取得了一个个佳绩。从“全员持股”到“行业兼并”，从“和谐商业”到“协同效应”，从“精、大、多”到“商旅双驱”，从开始的四商店到“百店、百亿、百万平米”的“三百规划”，它激励着四平欧亚人跟随曹总，感受分享着企业的成果，享受着从几百元到几千元的工资转变和各种福利待遇。曹总以厚德载物的立人之道、诚信为本的经商之道、仁爱和远见卓识，让我们感受到了幸福，感受着身边的变化，更坚定了我们对党、对企业的忠诚之心，听党指挥跟随曹总实现“中国梦”和“欧亚梦”的决心。

十九大于 10 月 24 日圆满落下帷幕，我们将认真领悟十九大精神，贯彻落实党代表曹总的宏伟蓝图，新时代、新思想、新目标、新征程。美好生活的号角已吹响，四平欧亚人时刻准备着，跟随党的脚步，响应党的号召，听从曹总指挥，做出自己的贡献，宏伟蓝图今绘就，只待明朝实现时。我们相信，在习近平总书记为核心的党中央的领导下，中国会更富强、人民会更幸福、社会将更加和谐。我相信四平欧亚人将在曹总的带领下凝心聚力，努力奋斗，用实际行动脚踏实地去实现企业兴旺、员工富裕、社会发展的梦想！

（四平欧亚 刘岩）

责任与使命

还记得十九大召开那天激荡人心的场面吗！我相信在那一刻我们每一个人的心情是激动澎湃的，激动的是难掩看到祖国日益强大，而作为一名党员的自豪心情；澎湃的是感叹于今天我们工作和生活都在一天天的进步，发生着日新月异的变化。

报告的主题是不忘初心，牢记使命，高举中国特色社会主义伟大旗帜，决胜全面建成小康社会，夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。带着激昂奋进的心情看完十九大的报告更是深受鼓舞，倍感振奋。自豪感、使命感、责任感油然而生。

觉得作为一名中国人而骄傲，能成为一名中国共产党的党员而感到自豪。感恩于祖国的强大，让人民都过上了幸福的生活，同时又奔着人们对美好生活的向往而继续奋斗努力。感恩于父母给予我们生命，让我们生活在这样一个经济、物质文明都向前、向上发展而日益壮大的时代。感恩于我们工作的企业一点一滴对我们的培养，让我们从在工作中的懵懂无知，慢慢变成了企业发展的中坚力量……，还有很多的激动和感恩在心中激荡，心想着祖国日益昌盛，从十九大到二十大，是“两个一百年”奋斗目标的历史交汇期，是一个全新的发展奋斗时期，而作为基层一名普通党员的我该怎样贡献自己的力量呢？作为企业中的一名员工，而唯有跟上企业发展的步伐，在企业领导人的正确带领下，立足本职、踏实工作是作为一名普通党员的员工必须该做好的。因此身上的责任感和使命感油然而生。

不忘初心，牢记使命。我们的初心是什么呢？我也常常想到这个问题，我觉得小时候背起书包去上学，父母的叮嘱“听老师的话，好好学习，天天向上”就是初心；带着憧憬与希望步入工作岗位时，那时决心“听领导的安排，团结同事，好好表现，干好工作”就是初心。历经岁月的沉淀、磨砺和成长，今天的我们在工作中坚定信心，根据领导的正确领导和指示，发挥自己的力量，干好本职工作就是责任；面对强烈的市场竞争与压力，作为公司的中间力量和一名党员，坚定必胜的信念，传达正能量，尽职尽责，在企业发展与员工凝聚奋进中起到桥梁与纽带作用就是责任。在企业不断的发展壮大，扎实基础工作，去做好和提升服务公司、服务员工、服务好顾客的本领，就是使命；不断的创新和提升营销能力，面对压力与挑战而仍去开拓、去争取更大的市场占有份额这就是我们的使命。我们要践行我们作为一名党员在入党宣誓时的誓言，为我们的事业孜孜不倦的奋斗。

十九大报告学完了，很多内涵学习的不透彻，理解的也不全面，还需要继续学习和提高。个人在以后的人生和工作中更需要成长和提升。新的历史时期赋予我们前进和发展的新动力，我们也要肩负起我们的责任和使命，不忘初心，继续前行。不断的充实自己，提升自己，随时准备着贡献自己的青春能量。

（白山欧亚 陈艳）

今日欧亚

主办: 长春欧亚集团股份有限公司 地址: 长春市高新区飞跃路 2686 号
电话: 0431-87666857 邮编 130012 邮箱 today_ouya@163.com
2017 年 11 月 10 日
第 29 期 总第 470 期

欧亚商都 24 周年庆 感恩盛惠正当时

本报讯（商都 孙红超）春秋轮回，日月交替，欧亚商都 24 周年庆终于荣耀而来。HI!Time!——11 月，我们心怀感恩，举行盛惠，向时光问候，向春城人民献礼。

送免单 抽金条 享盛惠

欧亚商都店庆盛惠 11 月 3 日震撼启幕。1000 个购物免单，500 万店庆礼金 / 礼品即时送！礼爆“双 11”百枚金条大抽奖！千万店庆礼券超值购！店庆期间，服饰折后再送店庆礼金。电器预存增值 10 倍翻、抄底价基础上满千返百、好礼最高赠 64G 华为 mate10！妆品品牌日 8 倍积分；国际名品满千随机立减、再享独家赠礼。黄金每克最高立减 50 元、珠宝券满额送、代金券大放送。超市 2 倍积分、美食汇 5 元吃。乐活·里餐饮满百送娱乐体验券；跨界歌手巡演、食神争霸赛、彩妆大赛、杂技、非洲鼓、机器人、街舞表演等一系列大力度回馈营销活动及精彩纷呈的文化活动点燃盛惠。

会员店庆福利享不停

如此给力的活动外，成为欧亚商都电子会员还能再享更多店庆福利！消费金额排名前 24 名会员，商都陪你游天下。印度尼西亚海岛游、乌鲁木齐冰雪游、云南丽江古城游，最美的景色等着你！庆生送蛋糕、联通赠流量，“好奶节”满额立减优惠，滴滴快车送红包，惊喜连连，好礼不断。同时，欧亚商都携手银联、工商银行、建设银行、招商银行、中信银行、兴业银行、浦发银行、飞凡通、支付宝等支付平台助力店庆，全馆大力度回馈基础上使用以上支付方式再享优惠。另外，欧亚商都“提袋服务”，全程贴心。购物多不用怕，专人提袋，帮助您解放双手，轻松畅购。最值得一提的是，欧亚商都高智能停车场 900 个车位全面开放，购物满额免停车费，为大家实际解决停车难的烦恼。超 V 会员还能尊享预约车位、预约餐厅服务。

全馆名品倾力回馈

店庆期间，国际国内一线品牌鼎力助阵，众多轻奢品牌全新入驻。HUGO BOSS 盛大开业；兰蔻满额赠礼；例外女装部分 5 折；ecco 部分 4–7 折，2 双再 9 折；sisley、Guerlain 、IOPE 彩妆师到店，爱丽丝珠宝“11 月 11 日为爱脱单，我们结婚吧”主题活动；雅莹女装创意花艺 DIY；潮牌 MLB 舞蹈表演；双立人“美食煮艺”厨艺课堂；维意定制家具会员活动精彩上演。在保证货源丰富，货品充足的基础上，各商场纷纷推出歌舞表演、模特走秀、冷餐酒会、厨艺课堂、彩绘沙龙等一系列精彩演绎活动，以及新品推介、大型展卖、品牌特卖、搭台促销、业种互动享优惠、赠好礼等特色活动为店庆助力，吸引了众多消费者的关注，销售场面异常火爆。

商都店庆日，盛惠正当时。欧亚商都将继续坚持以诚信为本，提供高品质的商品、最实惠的价格，全心全意的服务，为广大消费献上一场酣畅淋漓的店庆盛惠。

本报讯（商都 于倩 文 / 图）UR 旗下首家 URBAN REVIVO ACCESSORIES 精品配饰门店于商都 24 周年庆之际在长春欧亚商都 B 座 2F 盛大开幕。店内简单的线条空间布局，配以细致的陈列摆放，将商品赋予一种艺术的魅力，让消费者仿佛置身于艺术展览馆中。现店内涵盖 WOMEN、MEN、YOUTH 和 KIDS 四大系列的单品，手包、单鞋、首饰等配件应有尽有，适合百变风格的你。活动期间特请外模前来助阵走秀，为您提供更加亮眼舒心的购物体验。琳琅满目的货品中是否有你中意的款？盛惠正当时，惊喜礼不断，我们在长春欧亚商都 UR 等你！

欧亚卖场召开学习贯彻落实党的十九大精神会议

本报讯（欧亚卖场 张晴）10 月 24 日，欧亚卖场召开学习贯彻落实党的十九大精神会议，欧亚卖场党委书记于志良在会上详细解读十九大报告，为大家上了一堂生动的党课，欧亚卖场全体党员及管理人员近 200 人参加了此次会议。

会上，于总以习总书记十九大报告为主要内容，结合曹总在《焦点访谈》及各媒体对十九大精神的解读，就卖场实际工作情况，从十五个方面对报告做了深入浅出、通俗易懂的讲析。于总指出，党的十九大报告令人振奋，尤其是曹总作为十九大代表到北京参会令我们备受鼓舞，为欧亚卖场新发展注入了动力。欧亚卖场之所以有今天的成就，能够可持续性的发展、良性地发展与充满正能量的发展，正是始终坚持党对一切工作的领导，坚持曹总科学研判、高瞻远瞩的科学战略构想的结果。

于总强调，中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。欧亚卖场作为载体，担负着满足人们美好生活的需求，我们要通过不断完善服务和增强业态体验，满足消费者对美好生活的全方位需求。卖场每名管理人员都必须认真学习、贯彻落实，提高政治站位，持之以恒抓好学习宣导，以十九大精神为指导，撸起袖子加油干，推动党的十九大精神在欧亚卖场落地生根、开花结果。

宏伟蓝图书写雄心壮志，实现梦想重在真抓实干。于总号召大家要不断提高政治觉悟和政治能力，对党忠诚，为企业分忧，为企业尽职。全体党员要坚定理想信念，志存高远，脚踏实地，放飞梦想，在欧亚卖场蓬勃发展的建设中，书写人生的华章。我们要乘着十九大的东风，认真贯彻落实好十九大精神，抓住中华民族伟大复兴的历史契机，扎实做好各项工作，无愧于历史，无愧于企业，让曹总设想的将欧亚卖场打造成“既是长春的，也是世界的，既是民族的，也是人类的”国际巨型商贸购物中心的宏伟理想早日实现。

“不忘初心 诚实未变”
欧亚沈阳联营召开 65 周年店庆动员大会

本报讯（欧亚联营 潘妮娜）为了能够更好的鼓舞士气，激发和调动员工的工作热情，更好的冲刺店庆销售任务，欧亚沈阳联营于 11 月 7 日召开了“不忘初心 诚实未变”欧亚联营 65 周年店庆动员大会。早上 7 时 30 分，联营全体干部员工近 1800 人共聚中华剧场，一场振奋人心的动员大会拉开了帷幕。联营 65 载，承载了几代人的光荣和梦想，面对今年的促销压轴大戏，每名员工都信心满满、士气高涨，对联营 65 年庆充满了期待！

大会首先由分管经营的杨小斌副总经理为大家宣读了“欧亚联营 65 周年庆竞赛评比方案”，并对方案进行了详细解读，使大家明确了竞赛目标，为更好开展店庆工作理清了思绪。杨总还要求广大干部员工要怀着对岗位的尊重和对职业的敬畏之心，努力工作，各部门主管要带好队伍，团结一致，立足岗位，共同为 65 年店庆奉献自己的力量。各商场代表也都纷纷发言，表达了决胜店庆完美收官的决心。鞋帽经理曲晓峰讲道：“鞋帽全体员工在 10 月份就提前着手了店庆准备工作，对同期品牌活动力度、货品储备、销售结构等进行了细致分析，并对今年店庆做了有针对性的布置和安排。作为欧亚联营人，我们此时此刻都是一个团队里的战友，我们将共同投入到这场店庆战役中，并肩协同作战，全力以赴打赢 65 年店庆这场硬仗，让沈城人民回来！”企划部部长苏桂梅代表后勤部室发言讲道：“2017 年店庆是我公司全年销售的收官之战，是实现联营梦的关键节点，我们后勤部室责任重大，后勤部室要为店庆开足马力，提升服务意识，强化管理职能，企划部要全力做好企业引擎，喊响‘大众购物哪可靠，还是联营老字号’，给沈城人民回联营的理由。全体后勤员工做好后勤保障工作，与前勤默契配合，携手并肩，服务好消费者，服务好合作者，服务好工作者，确保店庆销售任务顺利并超额完成。”

动员大会最后，联营严总对全体员工发表重要讲话。严总讲道：“现岗的每名员工都是企业的名片，从我做起立足岗位，从我做起，做有温度的服务，给顾客呈现最好的自己，最佳的联营。当前老联营遇上了新零售，尽管我们的硬件、我们的店面、我们的业种比不过同行，但我们有联营这个金字招牌。我们可能不是最优秀的团队，但我们一定是最努力的团队，我们要做有温度的服务、有高性价比的商品、有良心的品质、有最令人心跳的价格。65 年店庆是我们打造新视角，营造新体验、创造新境界的时刻，65 年庆在路上，我们要砥砺前行，共同努力实现联营梦。”最后，严总引用一首诗作为此次动员大会的结尾：“无论前方路是平坦还是泥泞，既然选择远方，就只顾风雨兼程，未来是苦是甜，既然确定了就义无反顾，要输就输给追求，要赢就赢得幸福！”

65 岁联营，不忘初心，诚实未变！

按“从新”理念做好“1+”的创新
综合体三周年店庆前三天销售突破 5000 万元

本报讯（吉林欧亚商都 李欣）三周岁的欧亚综合体，充满激情与活力，在曹和平董事长提出的“从新”发展理念指导下，我们各项工作都是在做“1+”的创新，作为 2017 年吉林欧亚商都营销活动的收官之战，此次店庆是吉林地区五店同庆，提前 3 个月就开始筹备此次店庆活动，创新的预热形式、创新的营销模式，创新的服务改变，让此次店庆更具爆发性，地区前三天销售突破 5000 万，综合体累计销售 2870 万。

创新预热，粉丝暴涨

10 月 23 日起，带着温度与味道的预热活动就在综合体一楼中厅，滚动上演，“WE SWEET 分享甜食的秘密”好利来烘焙 PARTY、“浮华盛世，悦色倾城”2017 欧亚秋冬流行发布会、“国色天香，美人依旧”中老年旗袍走秀大赛、“COOL 次元之战”江城首届欧亚杯 COSPLAY 大赛、“小小武道家”智博武道首届少儿撒打格斗表演、“舌尖上的欧亚”2017 欧亚秋季美食节、“发艺传奇”中·原小成第一届发艺节等“十档公益活动”预热店庆，每天都有不一样的体验，每天都有不同年龄层的消费者关注，店庆活动的信息也在关注中不胫而走。

首发“我为欧亚店庆代言”活动，紧抓视觉热点，利用微信朋友圈互动传播，中层管理人员拍摄“欧亚 CHIC”杂志封面的写真，疯狂在朋友圈转发，配合固定广告倒计时全员转发，每天在吉林市朋友圈产生刷屏广告。同时，出租车顶灯、硬广、软文，全面扩大宣传维度，让江城的每个角落都有欧亚店庆的信息，力争无死角宣传。

创新营销，普惠江城

站在消费者的角度思考问题，思考店庆的定位在哪里？怎么能让更多的人受益？如何扩大影响力与客流量？基于这三个问题的思考，此次店庆也在原店庆的基础上创新营销模式。

推广欧亚综合体专属的“尊享卡”，是在原有“钻石卡”的基础上做的“1+”体验，针对综合体 50 多业态重新规划设计，保留了钻石卡的原有积分，又增加了每一业态的独有尊享体验。此次店庆，尊享卡又以“尊享的名义”，推出 888 元抵 1000 元的升值体验，让人民币在综合体“升值”。

打造“自采一条街”销售模式，自采全面发力，通过总部自采配货、地区自采中心补充，在超市组织自采商品一条街，有效提升消费者关注度，提升自采商品销售额。

推出“自采猪肉每天限购 10 头”，在超市现场整猪分割售卖，新颖的售卖方式，超低的价格，新鲜的货品，再次撼动吉林市生鲜市场。

增加“普惠”的力度与维度，增加消费者参与度，让更多的人得到实惠。欧亚三周年店庆要面向全城，普惠、尊享、狂欢，1000 根金条、10000 张现金卡、10000 份 IKEA 宜家好礼已全部到货，同时，消费者交通费、出租车的油补钱 30 万，粉丝券每天 333 张……有效提升了中奖率、参与率，扩大了宣传口碑。

创新服务，有序应对激增客流

通过尊享卡的预约服务，可以提前电话预约车位。在 1 号门规划专属预约停车位，从消费者出门的那一刻就让出行有了全新的感受；粉丝券依然是消费者的关注焦点，为避免重复领奖，从门前排队到领奖，严格管理，增加参与度等。在爆炸式的客流激增中，准备充足的预案起到决定性作用，当然还有以不怕苦、不怕累，全员连续上岗作业的欧亚人，确保综合体三周年店庆大卖特卖。

号角声阵阵，第一阶段的捷报传来，让欧亚人更加振奋。补货，调货，再出发！为确保接下来的店庆热销持续，我们努力着！

欧亚集团荣获“2017CCFA 零售创新奖”

本报讯 2017 年 11 月 3 日，CCFA2017 中国零售创新峰会在重庆召开，大会汇聚众多零售业顶尖专家学者与企业领袖，围绕企业数字化转型、行业未来发展趋势等议题展开了深入探讨与展望。欧亚集团在本次会议上荣获“2017CCFA 零售创新奖”。

吉林欧亚综合体荣获“依法建设守法诚信企业”荣誉称号

本报讯（吉林欧亚商都 李美依）2017 年 11 月 7 日上午，吉林欧亚综合体在第二会议室举行了“依法建设守法诚信企业”荣誉称号授牌活动，吉林市丰满区工商局局长钟志局长、王春龙副局长，以及吉林欧亚商都总经理李新志，副总经理王晓丽等出席了此次授牌仪式。

授牌仪式后，双方又开展了座谈活动。李总表示，在企业创业初期，曹和平董事长就确立了“合法经营、合情服务、合理价格、合格质量、合适管理”的经营准则和“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的服务理念，也是我们一以贯之的经营方针。欧亚综合体从开业至今，始终秉承“以诚为本”的办店宗旨，为消费者提供最完美的服务，我们用 3 年的时间取得了同行业 8–10 年经营成果，这与广大消费者的认可、品牌商的支持、政府相关部门的指导是密不可分的。

吉林市丰满区工商局局长钟局长也在座谈会上发言，诚信经营是全社会的共同责任，与各有关部门密切配合、团结协作，进一步净化了消费市场，优化了消费环境。吉林欧亚商都综合体“依法建设守法诚信企业”授牌仪式的举办，是不断细化和深化诚信经营工作的又一项创新举措，增强了综合体诚实守信的力量。吉林欧亚商都综合体为消费者提供诚信、守法、文明的消费观念，及时传导普及守法诚信的常识，为消费者创造一个安定、有序、繁荣、健康的消费环境！全程以座谈会的形式进行相关诚信经营等问题的深入探讨，相信在吉林市丰满区工商局的鼓励和引导下，我们会进一步完善相关机制，为消费者创建一个更加良好的购物环境。

吉林市“促消费、稳增长”百日攻坚活动启动仪式在欧亚商都综合体举行

本报讯（吉林欧亚商都 徐笑楠）11 月 8 日下午，由吉林省商务厅主办，吉林市商务局、吉林欧亚商都承办的“促消费、稳增长”百日攻坚活动启动仪式在欧亚综合体一楼中厅举行。本次活动意在更好地发挥消费对经济增长的拉动和促进作用，通过政府引导、企业主导，为居民创造良好的购物环境，引导消费升级，推动经济增长。吉林市谢义市长，省商务厅侯建东总经济师、吉林市商务局局长莅临活动现场并讲话，参加本次活动的还有吉林欧亚商都领导班子成员和全体员工。

启动仪式上，吉林欧亚商都总经理李新志代表讲话，他表示：欧亚综合体代表吉林市商贸企业承办本次活动，是商务局对我们的信任与认可，欧亚集团进驻 8 年来，在吉林市市委市政府的大力扶植及市商务局的鼎力支持下，取得蓬勃发展。欧亚在吉林市的影响力逐年提升，同时扩大了吉林市商贸企业的影响力和市场地位，也拉动了我市的经济增长。此次在“促消费、稳增长”百日攻坚活动指导下吉林欧亚商都通过“欧亚综合体三周年店庆”的良好契机，开展五店同庆的超大型促销活动，为江城消费者带来了空前的惊喜。店庆前三天销售突破 5000 万，客流实现 25 万人次。

在接下来的不到 100 天的时间里，我们将紧紧围绕“促消费、稳增长”百日攻坚活动实施方案来开展各项工作，为进一步增强消费对经济稳定增长的拉动，为完成全年经济目标任务做出应有的贡献！我们相信，在市委市政府和商务局的高度重视下、在各商贸企业的共同努力下，百日攻坚活动一定会圆满成功！

辽源市“促销费、稳增长”百日攻坚行动启动仪式在辽源欧亚举行

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）10 月 29 日辽源欧亚迎来七周年店庆盛典，当天在辽源欧亚购物中心天井大厅举办了精彩丰富的商演活动，喜上加喜的是，辽源市政府、辽源市商务局举办的“促销费、稳增长”百日攻坚活动启动仪式在这里隆重举行。辽源市政府谭海副市长，辽源市商务局邓立萍局长一行四人莅临活动现场，辽源欧亚购物中心总经理王延携班子成员陪同并与市领导共同启动本次活动启动器，开启了辽源市商企百日攻坚活动的序幕，辽源电视台记者做了活动全程跟踪报导。本次活动在辽源欧亚购物中心七周年庆典活动现场举行，体现了辽源欧亚七年以来在辽源地区的经营成果与社会影响力被市领导及各界人士充分认可，同时也证明了辽源欧亚作为辽源商业龙头企业的领军地位。活动结束后，谭副市长与邓局长等市领导参观了辽源欧亚活动现场，对现场火爆的氛围与客流赞叹的同时，也对辽源欧亚现场各项工作给予了充分的认可和赞扬。

长春最热双 11！新发路 1 号！

[illegible]

彰显实体店活力　品质购物为奥莱代言

谁？11 月 3 日凭组合套票还可加赠水晶玻璃果盘 1 个，让奥莱的礼惠更加丰富，让顾客到店即有惊喜！11 月 3 日限时抢购的 100 元升值 150 元全馆十足抵用代金券，让奥莱的忠实粉们一大早围着奥莱排队打卡，奥莱的亲们用实际行动投票奥莱，将马路排到了尽头，奥莱则早已为诸位到店的亲人们准备好热茶，为久候多时的亲们送去款款温情。

彰显实体店活力　品质购物为奥莱代言

我们发现，与前些年的疯狂买买买不同，消费者已经变得更加趋于理性，更加注重产品的体验和服务。如今互联网零售模式已经趋于成熟，将线上的技术和线下的购物体验、导购、物流配送等服务有效地结合起来，才能更好的践行奥莱的企业理念，才能把更好的实现奥莱更省的百姓口碑，为此，奥莱将更加注重拼商品、拼实惠、拼服务、拼体验，拼增值。

又一年“双 11”已经奏响，奥莱已做好准备蓄势待发。奥莱人将全面协调供货渠道、流量风口、技术等方面的资源，服务消费者，激发品牌商、供货商的能量，创新变革新零售。新加入的艾森健身、中影国际影城与商场互动消费，为奥莱消费者们提供了优质的吃喝玩乐一体化套餐，让奥莱的时间消费理念得到了极大拓展。可以展望，未来奥莱生活圈周边随之而来的翻天覆地的变化，线上线下融合进一步增强，衣、食、住、行、乐将发生翻天覆地的巨大变化。奥莱今年“双 11”的销售额想必会再次刷新历史纪录，同时快速在这场新零售时代的全民狂欢中找到了自己的定位。

摄影：崔志刚

欧亚联营首届黄金珠宝内购会火爆开抢

本报讯（欧亚联营　田萌）10 月 27 日早上 7 时整，欧亚联营门口已经聚集了大量的顾客，欧亚联营首届黄金珠宝（化妆品）内购会开始啦！

此次内购会是欧亚联营第一次针对黄金珠宝举办。为了争取到最大力度的活动，商场管理人员从十一国庆节后就开始积极与各品牌供应商沟通。由于黄金商品的特殊性（各品牌需根据当天黄金大盘价定价销售），商场管理人员排除一切万难，不仅将问题解决，还争取到了沈阳同城最大力度，真正实现了“内购会”的意义！其中，东祥金店就以黄金 289 元 / 克的价格优势吸引了大批顾客。

此次内购会，全公司上下予以了极大力度的支持，企划部全力配合，制作了精美的内购会邀请函，顾客凭此邀请函到店即可领取精美礼品一份。公司还在商场各楼层电梯口、物业大厦电梯门处张贴了内购会活动信息，让更多顾客看到欧亚联营黄金珠宝内购会的信息。

面对各部门的大力度支持，精品商场员工更是全力以赴，商场将邀请函发给全体员工，并诚邀员工的亲朋好友前来选购，商场还利用员工的个人时间在联营附近的企事业单位、合作单位等派发邀请函，更有管理人员直接联系到友好单位——银行、医院、学校等负责人，亲自将邀请函送到所在单位。

活动当日，员工们早早来到专柜做好了迎接第一批顾客的准备。随着顾客络绎不绝的到来，所有收款台前都渐渐排起了长龙，而再看专柜前早已被顾客们围得水泄不通！

仅仅早上 7:00–9:00 两个小时，精品商场内购会共达成销售 125 万元，平均每分钟产生销售 1.04 万！在全体员工的努力下，此次内购会圆满收官，取得了优异成绩！

双赢和互信使我们共同进步

——欧亚联营 65 周年店庆家电商场供应商动员大会纪实

本报讯（欧亚联营　李博）十月的阳光很好，不温不火，趁阳光正好，趁微风不燥，欧亚联营家电商场在 10 月 19 日、10 月 20 日举办了两场供应商 2017 年店庆活动筹备动员大会。

欧亚联营的今天，靠的是诚信为本、童叟无欺的儒商精髓传承，铸就了“联营无假货、件件都放心”的商业口碑。一年一度的店庆大型促销活动更是一场欧亚联营回馈广大消费者，占有丰富充裕市场资源的华彩盛宴。活动之前加强与供应商的有效沟通，得到供应商的大力支持尤为重要，优质的供应商提供优质的物资，能够更好的提升公司的服务形象、提高我们的销售业绩，是我们长期合作的基础。

供应商大会上，家电商场经理孙萍宣读了欧亚联营 65 周年店庆期间促销货品的筹备工作及营销企划方案，并代表公司领导下达了活动期间本商场的销售指标。要求无论品牌参加范围、品牌支持、特供商品、专供商品、货量准备还是促销优惠等都将达到本年度以来最大力度。各品牌统一思想，各项工作要做细，积极调配人员支援店庆，确保店庆充足的商品货源，并合理的安排送货时间。

即将到来的欧亚联营 65 周年店庆，我们将与供应商一如既往的展开更加有效的合作，相信在公司领导的指导下，在公司制度方针的指引下，在各供应商的大力支持下，在公司全体员工的共同努力下，店庆销售业绩定会再创奇迹，成就一段段佳话！

异业体验联盟　房企联手同行

本报讯（欧亚卖场　庄丽丽）[illegible]

一、倾情打造温暖体验。[illegible]

二、焦点职业人气爆满。[illegible]验，收获满满，人气爆满，家长也纷纷表示现场体验效果良好，孩子们动手脑能力得到锻炼提升，学到了很多安全知识及实践心得，让孩子们早早了解社会分工、职业特点。

三、异业联盟整合资源。卖场当当城紧密结合天气变化，积极探索创新合作载体，拓宽体验渠道及模式，整合异业联盟资源优势，走出卖场“当当城”，利用地产销售独特优势，以卖场当当城为体验母体，倾情复制打造第二、第三社会分体，通过良好的服务举措，细心的辅助讲解，专业的场景打造，推动增加利润增长点，提升卖场当当城社会知名度与美誉度。

助力商都 24 周年庆　珠宝商场感恩大回馈

本报讯（商都　于洪敏）感恩同行，惠爱相伴，助力商都 24 周年庆，珠宝商场感恩大回馈热力开启，异彩纷呈活动火爆进行中。

11 月 3– 5 日，珠宝商场首推购物满额送活动，当日现金购镶嵌类单票满 3000 元起赠 158 元 –808 元珠宝十足抵用券；11 月 6 日起信誉卡换代金券，持珠宝商场以往信誉卡及服饰类信誉卡且金额满 1000 元以上赠 100 元代金券一张，可在珠宝区镶嵌类消费满额使用；满额立减·爱要带你“喜刷刷”工行信用卡持卡人周六、周日在珠宝商场购物并使用工行 POS 机刷卡消费，超值折扣基础上再享满 1000 元立减 100 元。周生生、LOVE&LOVE 等多家品牌大型卡钻巡展活动超值克拉美钻 25999 元起。特色活动更是应接不暇精彩连连，周大福 11 月 4 日 T·MARK 主题巡展，领略钻石新思维，鉴赏专属美钻，超高超帅外籍名模现场走秀为消费者展现异常视觉盛宴；老凤祥 11 月 4–5 日现场演绎人气活动花式调酒，外籍男模现场走秀！神秘惊险的花样调酒，阳光帅气的男模走秀，还有一大波空前钜惠与豪礼纷纷呈献给走过路过的消费者；爱丽丝真爱礼遇双十一举办为爱脱单“我们结婚吧”主题活动，海量现金红包现场派发；爱迪尔大小提琴优雅演奏，现场氛围异常火爆，带动销售。消费者在活动中收获了惊喜与感动，活动期间带动大量客流，3–5 日周大福实现销售 127 万；老凤祥实现销售 108 万元，同比增长 217%；珠宝商场实现销售 721 万，同比增长 3%。

梅河欧亚家电商场“三举措”提升党建和销售

本报讯（梅河欧亚　沈志和）今年至十九大以来，梅河欧亚购物中心家电商场严格落实全面从严治党要求，压实工作责任，通过品牌创建、典型引路、志愿服务三项举措，全面提升党建工作水平和销售业绩。

品牌创建，推进“两学一做”学习教育常态化制度化。在家电商场范围开展“一岗一园一廊”（共产党员示范岗、党建文化学习园和党建文化墙廊）党建品牌创建活动，以“发挥特色优势、培育党建品牌、服务中心工作”为理念，发挥党建品牌的示范带动效应，强化基层党组织的自身建设，目前已授牌共产党员示范岗 13 个。党建文化墙廊主要内容包括习近平新时代中国特色社会主义思想、党建、党史、党建引领取得的成效、曹和平《循道商家》学习体会等方面。通过开展“一岗一园一廊”创建活动，推进“两学一做”学习教育常态化制度化，突出党建引领新商场建设、活动攻坚、纪律整治、库存结构调整等重点工作。典型引路，促进商场销售比学赶超。一是创建品牌示范点树立品牌销售标杆。深入推进家电销售工作，着力打造党建提升销售示范的工作指引，示范带动和推进各品提升销售，成效明显。二是实施管理干部挂钩提升销售。坚持各柜长分片负责抓专柜，全商场共分三个片区，充分发挥管理干部监督引领作用，推动全商场销售提升，进一步夯实党的基层建设基础。三是整顿连续负毛利的专柜，提升竞争力。撤场 3 个不盈利专柜，坚持一专柜一对策、分类指导、细化台账、动态管理、精准整治，提升家电商场形象。

【私享沙龙会】潮童万圣节　鬼混乐活·里

本报讯（商都　范世成）Happy Halloween！欧亚商都第三届潮童万圣节相约乐活·里，10 月 28 日，乐活·里随处可见万圣节的元素：南瓜灯、骷髅、僵尸、吸血鬼等装饰物格外吸引人的眼球。然而今天更吸引眼球的是我们的“潮范童星”们！

本次活动共有 9 组会员家庭报名参加，而这一次大部分家庭都“派出”了 2 位家长来陪孩子们畅玩，使得现场气氛十分热闹！刚一入场，兴奋的小会员们都是“应接不暇”，看着装扮的“妖气十足”的乐活·里现场，感觉小会员们的眼睛好像都不够用了一般。

南瓜灯作为万圣节的标志，当然是不可缺少的元素，而今天的第一站正是手工陶艺 DIY，小会员亲手制作的南瓜灯更是独一无二的作品，意义非凡！刚开始陶艺老师细心的讲解制作过程以及制作手法，出乎意料的是小会员们很快就进入了状态，在老师讲完的时候，已经把南瓜灯的基础形状做了出来，让老师都赞叹孩子们的动手能力之强！小会员们心灵手巧，陶艺老师的指导更是“画龙点睛”，很快在孩子们的手中就纷纷出现了精致的陶艺南瓜灯，当然也不乏有的孩子“越玩越埋汰”，在成功制作南瓜灯之后，差点也把自己也变成“陶艺”的，即使如此也不忘和身边的小伙伴炫耀自己的作品，引得家长们“哄堂大笑”！

陶艺制品需要静置晾干，小会员们仿佛害怕自己的作品丢了一样，一步一回头的跟着我们来到了时尚又好玩的大鲁阁。如果说手工陶艺是孩子们天真、文静的一面，那么让小会员们玩疯了的镭射对战，那就是孩子们活泼、好动的一面啦！对站前由大鲁阁的专业教练为小会员们和家长们，做好了充分的“赛前培训”，而在分组阶段迫不及待的小会员们也是终于拿到了自己“惦记已久”的装备，十分顺利的就穿在身上，这真让小编感叹“谁说孩子们听课没法集中精力，那得看孩子喜不喜欢，哈哈”。激情的对战音乐响起，piupiupiu~ 一个没有硝烟的战场，小会员们很快就进入了状态，有的伺机潜伏、有的大胆突进，枪声和嬉闹声此起彼伏，刚开始还矜持的“大人们”很快就被吸引进来，刚开始两大组很快就找到了迎敌方式，分散成了数个小集团，有的掩护队友，有的追击敌军，玩的不亦乐乎。

赛后会员们纷纷来到积分榜前查看自己的成绩，不为名次，只因为玩的十分开心，而会员们也纷纷表示以后也会多多关注私享沙龙会活动，这样的活动不仅仅是玩得开心，更锻炼了孩子们的动手能力和团队协作能力，也让孩子们认识了很多小伙伴，非常有意义。多元化的乐活·里为会员们带来了全新的体验，真正让“吃、喝、玩、乐”与“购”结合到一起，私享沙龙会也会进一步结合乐活·里资源，把更新、更好玩的体验带给会员们！

欧亚大观园召开“奋战 50 天”动员大会

本报讯（济南欧亚大观园　李萌）进入 11 月份，也是最后的销售冲刺时刻，为进一步激发广大员工的工作热情，确保全年目标的完成，在公司内，掀起一个比干劲、赛贡献的高潮。10 月 31 日，欧亚大观园商场召开了“奋战 50 天 确保 2017 年目标完成”动员大会。

本次劳动竞赛的开始时间为 10 月 23 日，在 12 月 22 日结束时，公司将根据评选条件，最终评选出“冠、亚、季”军商场、柜组及个人等奖项，并召开总结表彰大会，对获得荣誉称号的先进集体和先进个人予以表彰。

动员大会上，各商场经理、督导小组的组长纷纷上台表态发言，现场气氛热烈，台上台下相互呼应，口号声阵阵。大家表示要在接下来的这次劳动竞赛活动中，齐心协力，争创佳绩，团结拼搏，勇争第一，创造更加辉煌的成绩。

在这次劳动竞赛动员大会上，欧亚大观园商场王总为我们做了重要讲话，号召全员要迅速行动，全身心地投入到本次劳动竞赛中。一、活动成功的首要因素是“人”。只有充分调动激发管理者和员工的积极性，用我们的热情贴心的服务打动消费者，才能在活动中赢得最大的效益。二、督导组与商场要通力配合，携手奋战。由公司机关管理人员组成的 6 个督导组，要分别深入对应的商场，与商场一起采取措施，提升业绩。商品适销对路，货全才卖钱。督导组要对各楼层品牌进行摸底，督促上货，与商场一起考察市场，想办法组织适销对路的商品，要及时掌握商品信息，抢抓货源，对于厂家在济南的，要帮着去进货，确保活动期间商品丰富。三、市场是“抢”出来的，业绩是“干”出来的。促销活动必须做到策划有力、组织有序、执行有力、服务有度，大型活动要提前 3 个月拿出方案，并且广泛征求意见，集思广益。每个环节、细节都要落实好，用制度、数字来说话，找准问题，找出方向和思路，做到月月有主题，周周有活动，有节过节，无节造势。四、“鞭”打“慢”牛，提高工作效率。当日事，当日毕，复杂事情简单做，转变观念，提高办事效率。通过学习和培训，真正把学到的知识运用到实际工作，提高全体管理人员的能力和素质。“请进来，走出去”利用一切学习的机会，学习专业技能，互帮互助，共同进步，提高管理人员处理问题的能力，把“慢车”拖到“快车道”上来，为企业更快更好的发展奠定坚实有力的人才基础。公司领导给我们指明了方向，我们要自省自查，不断完善自己，做最棒的自己，让优秀成为一种习惯！本次劳动竞赛活动动员大会，在大家合唱一曲铿锵有力的企业歌《生命像一团火》中圆满结束。

“奋战 50 天 确保全年目标完成”劳动竞赛的号角已经吹响，我们一定要以昂扬的斗志，勇争第一的热情，立足本职，脚踏实地，撸起袖子苦干、实干、加油干！确保 2017 全年目标任务的完成！

商都 24 周年庆城市超市营销活动异彩纷呈

本报讯（商都　郑淑萍）经过紧锣密鼓的前期准备，备受春城消费者瞩目的商都 24 周年庆以其饱满的英姿拉开了序幕。商都城市超市万余款商品特惠展卖，百万精美礼品疯狂赠送，促销活动异彩纷呈。

精装亮相后的城市超市给消费者带来的是全新的购物体验，可以说是购物与享用并行，消费者在购物疲倦饥渴之时可以到超市外围的多家餐厅进行休憩用餐。这些家餐厅为迎接店庆，精心策划举办了一系列的打折让利活动，让消费者在购物消费的同时可以在超市享用到不同的美味佳肴。此次店庆为满足消费者的各种需求，城市超市又引进了正大鸡货、鱼丸、阿根廷红虾、赛豆玉米油、欧星品牌系列等自采商品，受到消费者的热烈追捧，极大拉动了超市的销售。11 月 3 日至 6 日正大鸡货销售 4.2 万元，正大鱼丸销售近 8 千元，阿根廷红虾销售 3 万元，赛豆玉米油销售 6.4 万元，欧星大枣销售 3.4 万余元……仅 4 天时间超市实现销售 960 万元。

城市超市各个品牌也都推出了独具特色的营销活动。诸如滋补区推出的天然滋养，非同寻“尝”活动，海参燕窝免费试吃，集品堂品牌 3 至 6 日销售 7.8 万元，超同期 178%。喜宝奶粉举办的“喜气巡游、宝从天降”活动，11 月 3 日至 5 日在超市迷你广场现场制作各种辅食免费品尝，卡通人物现场巡游派发礼品，在此期间到店可享受买 4 赠 1 的活动，同时预售双 11 活动，3 至 6 日实现销售 23 万元。“美食嘉年华，热辣火锅节”的举办，让海天调味料、欣和调味料、大喜大排骨酱、红梅鸡精、太太乐调味料、阿一波紫菜、千禾等商品一度热销，这些具有品牌特色品尝活动的开展让消费者现场体验到更方便快捷、新鲜美味的新生活……

店庆期间，城市超市推出当日购物 98 元以上逐级赠礼；持会员卡购物的顾客双倍积分；多款生鲜、果蔬、熟食惊爆特价；3 日至 5 日购物满 198 元赠送 20 元电子券；同时多家银行助力欧亚商超，其中，银联举办的消费满 20 元立减 10 元、使用银联扫码付立减 5 元；建行龙支付消费满 58 元减 18 元；使用支付宝扫二维码领红包；浦发银行周六、周日享受 1–5 折优惠；兴业银行举办消费赠礼；中信银行新客户赠 50 元购物券等活动，引爆了城市超市的销售现场，将消费者的购物热情推向了高潮。

商都 24 周年店庆家用电器商场首日销售精彩纷呈

本报讯（商都　侯丽）11 月 3 日，商都 24 周年店庆隆重启幕。家用电器商场为此次店庆精心策划了丰富多彩的促销活动，前期的预存增值 10 倍翻，家电品牌套购全商都参与的推广活动，主题活动的提前布展陈列宣传等一系列的行之有效的策划与实施，将此次店庆的销售提升吹响了胜利的号角。

赠礼返现活动惊喜不断。家用电器商场在此次店庆活动中，大家电在活动价格基础上累计满 1000 返 100 元礼金券，套购赠礼，满 10000–48000 按档位赠送飞利浦饭煲、科沃斯机器人、华为手机等精美礼品，同时实收累计满 3000 元就有逐级赠礼等活动为消费者带来真实惠。

品牌活动精彩纷呈，各柜组销售首日捷报频传。其中，冰洗柜组方太厨具、夏普电视、松下三大品牌联合套购，在前期全商都推广的同时，品牌间套购联动，品牌间套购赠礼：松下饭煲、品牌破壁机、夏普电视、松下空调净化器等豪华礼品，同时可以参加商场的返现、赠礼、套购，首日销售均超同期，方太 22 万，超同期 10%，松下冰箱销售 14.1 万，超同期 69%，夏普销售 19 万，超同期 40%。海尔智能家电全品类套购满额礼活动，其中海尔冰箱销售独占鳌头，以卡萨帝为主推的高端产品受到顾客的喜爱和热情抢购，海尔 520 型号冰箱单价 23000 元的销售 4 台，海尔冰箱首日销售 54 万元，超同期 92%，其中卡萨帝销售 30.2 万元，超同期 200%，洗衣机 24 万元，超同期 100%，卡萨帝销售 15.7 万，超同期 109%。高端占比 55%。老板三星联合大惠战，套购赠大礼。高端精品家电强强组合，拉开了品牌间的套购比拼。其中三星销售 15.5 万元，同比增长 229%，提升显著。冰洗柜组首日销售 412.2 万元，超同期 49%，各品类均同比大幅增长。

影视柜长虹电视疯抢 8 小时，预存购机赠送健康大礼活动，店庆前期预存 100 元，成交后赠送价值 1980 元净水机一台，同时主推“长虹小白”引领智能电视的高端技术，销售 28.8 万，同比增长 200%。海信联合容声冰箱超级品牌日，聚焦 11 月 3 日在预存基础上参加抽奖，顾客有机会中得海信冰箱、洗衣机、电视等大奖。同时参加套购优惠，最高优惠 30000 元，55 寸电视达到 5999 元，三门冰箱达到 2099 元。海信电视当日销售 50.7 万元，超同期 79%。容声冰箱销售 12.9 万元，超同期 112%。至此影视柜首日销售 172 万元，同比增长 32%。

小家电美食飘香，现场销售火热，莱克小家电“破网”钜惠活动，高端吸尘器、空气净化器击破网价；进口 Blueair 净化机店庆买一送一；霍尼韦尔净化器破底套购，再送车载净化器；索尼数码多款网红数码疯狂抢购。而苹果手机的最新机型炫彩上市，首日苹果品牌销售 72 万元，再拔头筹！

店庆首日家用电器商场销售开门红，以 725.4 万元，超同期 42% 的业绩首战告捷！

欧亚商业连锁开展安全生产大检查活动

为贯彻落实《国务院安全生产委员会关于开展全国安全生产大检查的通知》（安委明电〔2017〕3 号）和《长春市安全生产委员会关于印发 < 长春市关于印发安全生产大检查实施方案 > 的通知》（长安委字〔2017〕34 号）精神和长春市国资委长国资〔2017〕103 号关于《出资企业安全生产大检查实施方案》的通知精神，进一步加强各门店安全生产工作，严格落实各项安全防范责任和措施，有效防范和坚决遏制事故发生，欧亚商业连锁后勤保障部开展安全生产大检查活动。

针对冬季安全生产工作特点规律，按照门店自查、大区互查、总部联检、晚上夜查、外阜联检等五项检查方式，集中开展安全生产大检查，全面摸清安全隐患和薄弱环节，彻底排除安全隐患，确保在十九大期间，欧亚商业连锁各个门店持续稳定的安全营业环境。

检查的主要内容：1. 安全生产管理责任落实情况。2.安全生产管理制度建立和执行情况。3.安全风险管控情况。4.隐患排查治理情况。5.应急管理情况。6.安全生产社会监督公示制度落实情况。7.汛期安全防范措施落实情况。

通过此次活动的开展，使各大区门店充分认识开展安全生产大排查的重大意义，将安全生产大排查作为一项重要工作，各大区安全生产的负责人亲自部署安全生产大排查整治行动，分管负责同志要履行好职责，深入一线开展督查检查。要按照这次专项活动的要求，将重点问题深入剖析，组织开展安全风险评估管控和隐患排查治理，确保安全风险得到管控，安全隐患得到整改，为每一个门店做好最重要的一道安全防线，安全管理常抓不懈，平安运营。

（商业连锁　朱睿）

乌市欧亚举行全员大型消防培训演练

10 月 16 日，乌兰浩特欧亚购物中心举办了以“安全维稳·喜迎党的十九大”为主题的全员大型消防演练。此次演练借党的十九大召开前夕这一契机，以积极履行大型企业安全维稳工作义务、落实企业安全生产主体责任为宗旨；以检验、锻炼广大员工及管理者自我防护、四防安全意识和应急遇险逃生自救能力为目的而做的一次大型演练。

此次演练模拟真实的现场购物环境、起火点的不确定性、多处被困人员的施救等复杂情况；演练前的宣导动员、演练后的组织讲评，各级管理者高度重视，广大员工积极参与，各楼层疏散救援都进行的有分工、有秩序；收到了预期效果，检验了团队，同时也给员工和广大管理者上了一堂生动的安全主题教育课。

“安全责任重于泰山！”一个企业平稳、有序、健康的运行，离不开安全生产这一根本和第一要务。不论是商场的管理者还是普通的营业员，每一个人都要将“安全”二字牢记于心、落实于行动，丝毫不允许松懈！作为一名合格的欧亚员工，每个人都有责任和义务宣传和普及“安全”知识，为创造“和谐欧亚、平安欧亚”贡献我们自己的一份力量！

（乌兰浩特欧亚　高广鑫）

四防安全重于泰山

没来欧亚工作之前，从来不觉得消防安全是这么重要的工作，单位每月 19 日为消防培训日，主要负责培训员工消防知识、安全隐患的排查、安全疏散、发生火灾时怎样处理、消防器材的使用方法等等基础知识，单位内部经常考核员工一切操作流程的同时，四平店也会前来培训、考核等等。

10 月 30 日当天四平欧亚主管消防的领导一行三人，前来辽河店考察所有员工消防器材的使用方法，当天要求服装商场、食品商场共计 40 人到场，在客服中心前首先考核灭火器的使用方法，员工操作熟练，一边口述一边实操，管理者也全部通过考核，之后又去消火栓前进行消火栓演练，两人一组进行实操，包括经理一同参加考核，所有人在紧张氛围中顺利通过，由于此次考试在营业状态下，部分员工需要正常工作没有参加，领导又对未考试的员工进行了再次提问，事后对全员进行了表扬，经过这次的培训及考核让我们大家更加丰富了经验。

（四平欧亚　高慧）

做好细节冬防　筑牢安全保障

为提升员工四防安全专业化水平、实战化技能，卖场当当城组织开展各项专检、培训、演练工作，全力做好各项冬防细节工作，助力平安运营环境。

一、因地制宜，结合实际。冬季到来，风干物燥，当当城结合自身独立经营监管特点，要求运营辅导员重点加强对区域内几十个体验场馆用电设备、电源关闭情况的逐一逐项自查，尤其是要求当班更夫坚持班后的地毯式细节排查，坚持做到运营场馆自检自查无盲点无漏点。要求早晚值班人员重点加强对消防设施、各办公室用电设备开关规范、员工就餐食堂、综合库房、场馆地插电源设备、各个 LOGO 灯箱、秀场舞台射灯的反复巡查，对于有无异常、是否整改等情况及时填写上报记录，结合实际，因地制宜。

二、因材施教，强化实战。当当城继续利用早班会、微信群反复加强各类四防安全应知应会内容的培训考核，重点加强对新入职员工的岗前培训及考核。利用麻豆秀场超大 LED 显示屏，反复播放火灾案例视频，反复组织“1+5”应急灭火演练，全体员工角色分工实时互换，人人参与灭火逃生，模拟实战情景，增强实战技能，让大家都成为当当城、欧亚卖场名副其实的“安全小卫士”，临危不乱，紧急应变，排查隐患，直面实战。

三、因势利导，务求实效。当当城根据管理人员、更夫、保洁、客服、辅导员老师、后勤人员的分工不同，重点要求，细化责任，既讲求分工，又强调合作，处处留心查看，务求落地实效。要求全员加强对所有孩子、家长、外来人员、现场一切人、事、物的动态监管，加强对升级改造场馆区域的重点看管，加强对水吧、场馆水电气、暖气设备的实时排查，防范一切运营隐患，确保安全工作实效。

（欧亚卖场　庄丽丽）

乌兰欧亚召开“做合格党员”党群学习会议

值此十九大即将召开之际，为了加强素质培养和党性修养学习，提高思想认识，并能更好地发挥模范带头作用，乌兰欧亚特别在 16 日上午召开了名为“喜迎十九大，做合格党员”党群学习会议。到场参会的均为乌兰欧亚党组织成员及中层以上领导。

会议开始前半段，我们学习了曹总在报道中的新闻观点。曹总不仅是一名拥有 40 多年党龄的老党员，多次担任全国人民代表大会代表，同时也是一名优秀的民间企业家，在报道中曹总表示，“凡是党建工作做得好的单位，企业经营的也很好”。透露出欧亚集团迅速发展壮大的奥秘。多年来，曹总始终把抓好党建工作为履职重点，用党建工作的“魂”统领企业发展，使党组织和党员干部成为企业改革、建设、发展的组织者、引领者和实践者。让党建工作的“根”生发独具特色的企业文化，成为凝聚员工思想、推动企业发展的强大精神动力。

在最后自由讨论时间，每位在座领导都进行了总结发言。王军王总是一位拥有 20 余年党龄的老党员，言语中充满了诚恳和智慧，她恳切地说道：“最开始接触的党性学习是毛主席教导我们要‘好好学习，天天向上’，做人要诚实，真实，不贪不讪，不违规，做好自己就可以了。”收获了热烈的掌声。姜丽岩姜总看起来非常的感动，她动情的表示：“我是真的非常想入党，入党申请书也已经写了一年了，但因为没有名额所以一直没能成功入党。这次的党群学习会议让我深受触动，刚刚有一句话让我印象非常深刻，‘变的是环境，不变的是初心。’我还会继续申请入党，严格按照党员标准要求自己。就像习书记说的那样，‘不忘初心，继续前进’，争取尽快入党。”大家情不自禁默默而深情的读了一遍 PPT 材料中最后的一句诗：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”散会时大家都纷纷感谢领导给予这次的学习机会，同时还表示这样的活动应该更多的组织，员工们都会踊跃参加。

（乌兰浩特欧亚　徐晶）

卖场装潢材料商场党支部“e 支部”推广使用工作见成效

为进一步提高基层党建工作信息化水平，按照上级党委要求，装潢材料商场党支部积极落实“长白山先锋 –e 支部”推广和使用工作，运用“互联网 + 党建”“智慧党建”等现代手段，将信息新技术应用到党建工作中，并将“e 支部”作为推进支部党建学习教育常态化、制度化的重要措施。

11 月 4 日，装潢材料商场党支部组织全体党员充分利用“e 支部”进行党课学习，对软件下载安装、管理员设置、热点支部申请、党员注册等多个细节问题进行集中学习，并对所有党员进行有针对性培训，加快了“长白山先锋 –e 支部”推广铺开进程。全体党员通过“e 支部 – 云课堂”学习了十九大报告、两学一做、

党章党规、党史等内容；通过“e 支部 – 知天下”浏览了“热点新闻”“党建”“社会”“民生”“财经”等新闻内容，切实提高了大家的学习时效、学习空间和学习范畴，扩大了基层党支部的视野。

今后，装潢材料商场党支部将实现网上活动全覆盖，顺应信息化发展浪潮，加强和改进新形势下基层党的建设，充分认识推广使用“e 支部”的重要意义，建好、管好、用好“e 支部”，充分发挥“e 支部”宣传、学习、活动、服务、管理等重要功能，推动装潢材料商场党支部党建信息化建设取得新的更大的进步，不断提升党建工作科学化水平，确保发挥学习教育功能，发挥组织活动功能，发挥管理服务功能。

（欧亚卖场装潢材料商场党支部　刘晶　文 / 图）

常怀感恩之心　恪守岗位之责

十九大代表耿家盛用了 20 年从厂里普通车工到成长为高级技师，他十分感谢企业为他搭建了平台，造就了自己的人生。所以他在十九大代表专题片中说：“做人要有感恩之心，企业有困难我就走了不道德，父母也不会允许我这样做。”他说到，也做到了。

通过耿家盛的事迹学习和对自己过去的认真审视和思考，引发了我许多的感慨。所谓感恩，就是饮水思源。回顾自己一路走来，我要感谢的很多。首先，要感谢我的大欧亚，让我有一份稳定的工作和一个能发挥自己能力的平台。其次，要感谢身边的人，感谢父母，因为他们给了我生命，抚育了我；感谢师长，是他们给了我知识和能力，指引了我的人生；感谢单位领导、同事和朋友，他们关心、帮助、支持和鼓励我克服困难。我要将感恩变为实际行动，贯穿在工作中，以扎实的工作来回报社会，回报所有关心帮助过我的人。

一、加强学习，不断提高业务知识和业务能力。准确掌握和运用岗位工作所需的知识，不断提高业务工作的能力和水平，才能适应工作的需要，确保工作圆满完成。按照岗位职责的要求，做好各项工作。要以高度的责任感，踏实的工作作风、认真细致的工作态度和进取的精神，履行好自己所承担的工作和组织好员工工作职责，踏踏实实完成工作任务。

二、将心比心，用情做人。作为商场的管理人员，就是要带着爱心、诚心、虚心、耐心去做工作，把顾客和员工挂在心上，关心他们的所思所想，了解他们的所需所求，从点滴做起，力所能及地为顾客解决问题，真心诚意服务好顾客。换位思考，将心比心，多站在他们的角度去考虑问题，使我们的工作让顾客们满意，让顾客放心。其次，就是要保持良好的心态、积极的精神，正确对待顾客、对待同事、对待自己，把主要精力用在做好工作上，凡事从大处着眼、小处着手，扎扎实实做好工作，高标准完成工作任务。

常怀感恩，感受生活的美好。有所追求，才能不断进取。在今后的工作中，我会始终用感恩的心感受一切，在自己的岗位上，兢兢业业，任劳任怨，为欧亚的蓬勃发展做出自己的贡献。

（欧亚万豪　王小微）

不忘初心　未来已来　用数字致敬新时代

10 月 18 日拉开帷幕的中国共产党第十九次全国代表大会，向我们传递了很多有价值的信息。作为一名中国人，看到祖国日新月异的变化，民族荣誉感爆棚。针对十九大的会议精神，梅河欧亚购物中心党支部成员第一时间组织召开学习讨论会，将会议精神认真学习，深入领会，努力践行，并结合工作实际，进行探讨，互相学习。作为梅河欧亚购物中心的一名员工，从职场小白一路成长到现在，离不开企业的栽培，岗位中的历练。今后的工作中更应该立足本职岗位，埋下头，弯下腰，一步一个脚印的走下去。要不间断的学习，向书本学，向实践学，向周边同志学。将学到的本领运用到实际工作中。作为一名优秀员工应该具备的职场素质有四点：智慧、韧劲、胆略、勇气。以身作则，埋头苦干。要做一面旗，引领周边人；做一盏灯，照亮周边人；做一列火车头，带动周边人。

作为商业企业的一名员工，拿什么来衡量自己的工作业绩？无非有两点，一个是数字目标，一个是责任目标。掌握了大的方向，通过主观努力才能厚积薄发，百尺竿头。

梅河欧亚在以通化大区颜总为核心的领导班子在今后的工作中，会更加注重对本职工作审视完善，科学谋划新时代的新思路、新举措，抓好学做结合，把学习贯彻十九大精神贯穿于工作的全过程、各方面，精诚团结，确保完成全年目标任务，超前谋划明年工作。最后，引用我们于总的经典语句，不忘初心，未来已来。我们已经做好了准备，用数字致敬新时代。

（梅河欧亚　郭晓敏）

聚焦十九大，努力创造“欧亚”美好生活

10 月 24 日下午两时，欧亚卖场全体管理人员齐聚四楼会议室，于总亲自主持召开“学习贯彻落实十九大精神”专题会议，会上于总用生动、朴实的语言为大家精彩解析了十九大精神要点并对欧亚卖场未来发展提出了具体要求，现将本人感想与大家分享：

一、“人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾”。这一社会主要矛盾的论断与欧亚卖场未来发展息息相关。欧亚卖场作为全国民营企业五百强之一，既感自豪又要肩负起新的历史使命——为满足人民对美好生活的需要而奋斗。这与欧亚卖场提出的“两化四全”发展战略不谋而和，让消费者在欧亚卖场能买到健康环保、质优价廉的商品，享受到亲切可人的服务及舒适宜人的购物环境，体验到物质与精神的双重满足，让广大消费者在欧亚卖场切实感受到生活的美好。欧亚卖场今后也将一如既往按照“两化四全”的发展战略持续、健康发展。

二、“从 2020 年到 2035 年，在全面建成小康社会基础上基本实现社会主义现代化”。这为我们实现欧亚汇集的千亿发展目标提供了强有力的支撑。欧亚汇集作为承载着十九大代表、欧亚集团掌舵人曹和平董事长殷切期盼的“祖业”，早在今年开工之初，曹总就已旗帜鲜明的提出了“将用未来十年左右时间实现销售收入 1000 亿人民币”的发展目标，并致力于将其打造为欧亚人可以代代传承的祖业，这与十九大制定之实现社会主义现代化的路线图高度契合，曹总这一前瞻性的决策再一次得到了有力的证明，欧亚汇集的千亿销售目标必然会在我们这一代人手中变为现实！

三、十九大报告中 50 余次提到“法治”，治国如此，治企亦然，于总更向各级管理人员提出了具体要求。坚决杜绝虚假统计数字，各商场、部门必须严把数字关，每一个销售数字必须真实，如果数字不真实，引发的连锁反应必将无法估量。坚持把集体决策落到实处，充分发挥各委员会的职能作用，认真负责，不搞一言堂，既要快速决策又要保证效率。廉洁自律，“要想有尊严远离黑脏钱”“君子爱财取之有道，取之无道必有后报”。筑牢思想上的防线，全心全意维护企业利益。

欧亚集团掌舵人曹和平董事长就是十九大代表，这让我对十九大倍感亲切，而十九大报告内容与我们每一名欧亚人的联系如此紧密，更让我由衷的感到自豪！在今后的工作中，我将牢记十九大精神，紧跟欧亚发展步伐，立足本岗，不断提高自身法务工作水平，为实现欧亚的宏伟蓝图贡献全部力量，与欧亚一道向着美好生活奋勇前行！

（欧亚卖场　哈智辉）

不忘初心，方得始终

在刚刚落幕的十九大中习近平主席曾强调，不忘初心，方得始终。中国共产党人的初心和使命，就是为中国人民谋幸福，为中华民族谋复兴。这个初心和使命是激励中国共产党人不断前行的根本动力。全党同志一定要永远与人民同呼吸、共命运、心连心，永远把人民对美好生活的向往作为奋斗目标，以永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态，继续朝着实现中华名族伟大复兴的宏伟目标奋勇前进。

这是民族的目标也是欧亚企业的目标，从 1984 年起步至今，欧亚集团秉承“尽心尽力，诚实守信，团结互助，勤俭善持”的企业精神，坚持“三星战略”的推进，立志要做大做强。多年来的诚信经营，服务的周到，取得了百姓们的认可和支持，三星战略的实施推进为许多人解决工作问题，也带动了城市的发展，以人为本，不忘初心，取得了今日的成就，我也为我是欧亚的一员感到骄傲。原来，初心，就是在人生的起点许下的梦想，是一生渴望抵达的目标。初心给了我们一种积极进取的状态。苹果公司创始人乔布斯说，创造的秘密就在于初学者的心态。初心正如一个新生儿面对这个世界一样，永远充满好奇、求知欲和赞叹。正因为如此，乔布斯始终把自己当做初学者，时刻保持探索的热情。正如欧亚三星战略的涉及领域，在新的领域中尝试、学习，不断前行。

每个人都有自己的初心，纳兰性德说：“人生若只如初见”。在这个时代，初心常常被我们遗忘，“我们已经走的太远，以至于忘记了为什么出发”。因为忘记了初心，我们走的十分茫然，多了许多柴米油盐的奔波，多了许多仰望天空的浪漫；因为忘记了初心我们已经不知道为什么来，要到哪里去；因为忘记了初心，时光荏苒之后，我们会经常听到人们的忏悔：假如当初我不随意放弃，要是我愿意刻苦，要是我有恒心和毅力，一定不会是眼前的样子。

人生只有一次，生命无法重来，要记住自己的初心。经常回头望一下自己来时的路，回忆起当初为什么启程；不忘初心，才会找到自己人生的方向，才会坚定我们的追求，抵达自己的初衷。带着自己的初衷与欧亚并肩前行。

（四平欧亚　丁鑫）

吉林欧亚商都综合体 2017 年度下半年大型消防联合演习圆满结束

本报讯（吉林欧亚商都综合体　保卫部）为全面贯彻落实《吉林欧亚商都 2017 年秋冬季防火工作实施方案》的工作要求，切实开展员工消防安全培训演练工作，提高员工安全意识，加强员工灭火救援能力，为即将到来的店庆、圣诞节、元旦、春节等大型节日做好安全准备，11 月 1 日早，吉林欧亚商都综合体与吉林市公安消防支队进行了超大型的消防联合演习，共调动包括泡沫灭火车、水罐消防车、云梯消防车、举高喷射消防车、通讯指挥车在内共计 15 辆灭火车、30 名消防官兵、近 2000 人参加了此次活动。

演习模拟一楼菲乐专柜发生火灾，导购员发现火情后，在大声呼喊提醒周围人员注意的同时，迅速按下手动报警器向消防控制室报警，消防控制室确认火情后，立即启动火灾应急救援程序，开启火点附近的消防联动设施，商场微型消防站迅速组成第一灭火力量、商都微型消防总站形成第二灭火力量，先后利用灭火器、消火栓、手推车灭火器分别对初起火灾进行了扑灭，商场疏散引导员对现场人员进行了有序疏散。随后综合体城市小型站和市公安消防支队出动消防灭火救援车辆到达室外停车场，消防官兵携带专业灭火器材进入商场实施了灭火救援工作。其中屋面有 2 名员工被困，消防云梯车立即对其开展了救援，成功将其从 38 米高的屋面解救出来，赢得了现场员工的一片掌声。

此次演习旨在从实践中锻炼员工的自救能力，熟练操作灭火器材，熟悉火灾应急流程及商场安全疏散通道，并且在观摩消防支队救援过程中，能够切身感受到消防工作的艰辛与意义。为员工们全面展示了市消防支队的应急救援能力。演习结束后，市公安消防支队战训科梁科长向全体员工强调，消防工作要从日常的点点滴滴做起，熟悉商场的疏散通道，熟练掌握灭火器材的使用，遵守消防规定和制止违规行为，都是我们平时需要做到的，并且不容忽视，火灾隐患时刻存在于每个人的身边，安全的环境靠的是大家而不是几个人。最后吉林欧亚商都综合体副总经理邹景华对本次演习进行了全面总结，在感谢商都领导和市支队领导的大力支持同时，也对所有员工伙伴提出要求，把“人人学消防、人人会消防”作为工作的目标之一，消防安全是全员的责任和义务，每一次的演练都是一次巩固和提升，重视消防安全，是对自己负责，也是对他人的负责。下半年消防演习的圆满结束，也预示着全年消防工作进入了冲刺阶段，尤其是店庆即将启幕，年终将至，我们一定要齐心协力完成“消防安全无事故”的全年消防工作目标。

欧亚卖场徐世明荣获“海尔洗护产业全球品牌形象大使”称号

10 月 24 日，全国 6000 名海尔洗护精英齐聚上海，参加“海尔洗护产业全球品牌形象大使”评选活动。经过激烈的角逐，长春欧亚卖场海尔洗衣机直销员徐世明成功晋级前 30 强，荣膺“海尔洗护产业全球品牌形象大使”，不日将赴新西兰交流学习。

欧亚卖场海尔专柜是全球唯一一家单店 1 至 10 月卡萨帝洗衣机零售突破 1200 台的门店，同时也被评为国内百强门店第一名。2017 年 5 月，海尔集团从全国各门店选出 6000 名销售精英参与评选“海尔洗护产业全球品牌形象大使”，评选时间为 6 个月，分别从销售能力、业绩考核、现场分享与讲解等方面进行评比。评选分为三个阶段：第一阶段评选出 100 名精英，第二阶段从 100 名精英中评选出前 40 名，第三阶段从前 40 名中选出 30 名精英。海尔徐世明作为欧亚卖场海尔专柜的直销员，平日工作兢兢业业、刻苦学习，在微信群每日以数字和图片相结合的讲解方式，分享销售技巧、上传门店销售业绩，获得了多方一致认可并获此殊荣。据统计，截至 10 月份，欧亚卖场海尔洗衣机单品类销售突破 1800 万元，为全年销售指标做好了铺垫。在未来的两个月内，欧亚卖场的店庆盛宴上，海尔也将再续华章，为欧亚卖场店庆注入新的力量。

（欧亚卖场　苏艳飞）

欧亚合兴超市召开三季度工作总结、四季度工作安排及 2018 年工作规划会议

10 月 30 日下午 1:30，欧亚合兴超市在公司九楼大会议室召开三季度工作总结、四季度工作安排及 2018 年工作规划汇报会。会议由超市副经理艾志娜同志主持。超市各部门主管、机关全员、总店店长及区域主管、门店店长参加了此次汇报会。大会分为两项内容：一、各分管负责人及各店店长做工作汇报；二、超市经理廉志强同志做总结并就下阶段工作进行重点安排部署。

廉经理在总结中强调：要通过数据看问题，通过分析看问题，并拿出解决措施，找出核心问题点：①做强做大生鲜，通过生鲜强势经营延伸下阶段工作；②非食销售下降具体分析，查找重点、预防和解决措施；③关注经销商品销售情况，提升其销售占比；④工作汇报项目要调理清晰、层次固化、分享亮点，下阶段工作要有步骤、围绕核心工作有计划去实施。

会上，廉经理还与参会人员共同学习了 10 月 25 日丁总在公司总结会上针对于下阶段工作强调的六项主要工作。重点强调超市下阶段工作要围绕公司下发的“白山大区全员冲刺大干四季度 全面完成 2017 年度指标竞赛推进方案”开展工作，要全面完成本次会员节各项工作任务，为实现四季度收官大战的全面胜利而努力！

（白山欧亚　合兴超市）

牢记安全使命，为欧亚发展做贡献

中国共产党十九大胜利闭幕，在每一个中国人为此欢欣鼓舞，激情澎湃的时刻，作为欧亚一名普通员工，投身在欧亚快速发展的洪流中，自豪感油然而生。

2012 年 4 月 18 日，怀着为社会做贡献，为家庭做贡献，充分展示自我价值的雄心壮志，应聘到梅河欧亚购物中心行管保卫部，蒙领导厚爱，在安全保卫的岗位上一干就是六个年头。

六年来，安全观念已深入我心，保安全就是保销售，保销售就要保安全，保安全就是为欧亚发展做贡献。本着这个理念，我安安心心、踏踏实实工作在安全岗位上。

爱岗敬业，不能只是停留在口头上，必须付诸于行动中，作为安全保卫人员，必须牢记安全使命，静心尽力、全力以赴保证安全才能为欧亚做贡献，为此，我将全心全意地不懈努力工作，为消费者营造安全的消费环境做出自己的贡献！

（梅河欧亚　行管保卫部）

做好优质服务三法则

要做到优质服务，首先要对客户显示积极的态度，这是做到优质服务的第一步。古希腊神话中有一位大英雄叫海格力斯，一天他走在坎坷不平的山路上，发现脚边有个袋子似的东西很碍脚，就踩了那东西一脚，谁知那东西不但没有被踩破，反而膨胀起来，加倍地扩张着……海格力斯恼羞成怒，操起一根木棒砸它，那东西竟然越胀越大，最后把路堵死了。正在这时，山中走出一位圣人，对海格力斯说：“朋友，快别动它，忘了它，离开它远去吧！”海格力斯听从了圣人的劝诫，默默地离去了，果然，那‘仇恨袋’又渐渐缩小，山路又通了。

这个神话告诉我们：对别人的态度越恶劣，你遇到的阻力就越大，做服务工作更需要改进自己对客户的态度，减少或杜绝不满意客户带来的阻力。

和客户打交道也要遵循基本法则。第一个法则是镜子原理，指的是你对别人是什么态度，别人对你也是什么态度。如果你每天对用户多一些微笑，遇见事情站在他们的位置较多多想想，你会发现其实服务并不难，你的态度好了，自然他们的微笑也就多了。纠正别人态度最快的方法是纠正自己的态度。

第二个法则是黄金法则。意指你希望别人怎样对待你，你就怎样对待别人。生活中的事例到处可见。有一个瞎子住在一栋楼里，每天晚上他都会到楼下花园去散步。奇怪的是，无论上楼还是下楼，他宁肯顺着墙摸索，也一定要按亮楼道里的路灯。一天，一个邻居好奇地问：“你眼睛看不见，为何还要开灯呢？”瞎子笑笑说：“开灯能给别人上下楼带来方便，也会给我带来方便。灯亮了，上下楼的人都能看见路，就不会把我撞倒了，这不是给我方便吗？”

第三个法则是白金法则。意指别人希望你怎样对待他，你就怎样对待他。这种境界是一个高尚的人长期服务才能做到的，是一种楷模。

按这三个法则，改善自己的态度，坚持下去，做好服务，好的口碑会带来更多的客户，不断提升我们的服务，让每一位来到欧亚的用户不管心情怎样都会带着满意的笑容。

（欧亚万豪　高国庆）